ના કહો ખુશ રહો

- મનદીપ પંચાલ

જીવનમાં "ના" કહેતા શીખવું હોય તો
આ પુસ્તક વાંચવા માટે
જરૂર "હા" પાડવી પડશે.

RUDRA
PUBLICATION
...publishing positivity...

25/B, Govt. Society, B/h, Municipal Market.
Off. C.G. Road, Navrangpura, Ahmedabad - 380 009.
Ph. : 079-26447393 • Mobile : 098259 25947
email : rudrapublication1@gmail.com
www.rudrapublication.com
Buy online www.clickabooks.com

For Home Delivery : Mobile : +91-99241 43847

VISIT…

ના કહેવાની કળા !
મનદીપ પંચાલ

Copyright © Mandip Panchal
All Rights reserved. No Part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without the prior written permission of the Copyright owner

1st Edition : 2nd August, 2013

Cover Page Creation
Mandip Panchal

Design & Layout
Manu Patel - Ahmedabad

Printed by
Rudra Publication

Publihed by

RUDRA
PUBLICATION
...publishing positivity...

25/B, Govt. Society, B/h, Municipal Market. Off. C.G. Road, Navrangpura, Ahmedabad - 380 009.
Ph. : 079-26447393 • Mobile : 098259 25947
email : rudrapublication1@gmail.com
www.rudrapublication.com • Buy online www.clickabooks.com

અર્પણ....

મારામાં સંસ્કારો અને આવડતોનું
સિંચન કરનાર
મારાં માતા શ્રીમતી અંજનાબેન અને
પિતા શ્રી કૃષ્ણકાંતને...

આભાર...

- મારા ગુરુ ડૉ. જિતેન્દ્ર અઢિયાનો જેમની સતત સાથે રહીને પુસ્તક લેખનની તાલીમ મળી.
- મારા પરમ મિત્ર અને મારા “રોલ મોડેલ” એવા શ્રી તેજસ પટેલનો જેમણે મને આ પુસ્તક લખવા પ્રેરણા આપી.
- આ પુસ્તક માટેના સલાહ-સૂચન બદલ શ્રી મૌલિક ભટ્ટનો પણ ખુબ ખુબ આભાર.

સપ્રેમ ભેટ

વ્હાલા શ્રીમાન / શ્રીમતી, ...

જીવનમાં “ના” કહેવાનું મહત્વ
અને
“ના” કહેવાની સરળ પદ્ધતિ સમજી
ઈચ્છિત પરિસ્થિતિઓનું સર્જન કરવા
આ પુસ્તક આપને જરૂર ઉપયોગી નીવડશે
એવી હાર્દિક શુભેચ્છા સહ....

આપનો .....
સ્થળ : .....
તારીખ : .....

લેખક પરિચય

મનદીપ પંચાલ અમદાવાદમાં જન્મેલ અને ઉછરેલ યુવાન. તેમના સમગ્ર પરિવારજનો શિક્ષણ ક્ષેત્રે સંકળાયેલ છે. માતા અંજનાબેન અને પિતા કૃષ્ણકાંત પ્રાથમિક શાળામાં પ્રિન્સિપાલ તરીકે ફરજ બજાવીને હાલ નિવૃત્ત છે.

પોતે ગ્રેજ્યુએશનનો અભ્યાસ કરી છેલ્લા ૧૩ વર્ષથી વ્યવસાયે ગ્રાફિક ડિઝાઈનર તરીકે “ક્રિએટીવ આર્ટ” નામની કંપની ધરાવે છે. વાંચનનો ખૂબ જ શોખ ધરાવનાર મનદીપ પંચાલ મોટીવેશનલ પુસ્તકોની ઓનલાઈન બુક શોપ www.clickabooks.com પણ ધરાવે છે.

પ્રખ્યાત મોટીવેશનલ ટ્રેઈનરો અને લેખકોનું પુષ્કળ કામ કરેલ છે. ડૉ. જિતેન્દ્ર અઢિયા સાથે સતત ૧૦ વર્ષનો અનુભવ. મનદીપ સ્વભાવે એકદમ બિન્દાસ વ્યક્તિ. પોતાના ગુરુ ડૉ. જિતેન્દ્ર અઢિયા દ્વારા લિખિત **“પોતાના શોખને વ્યવસાયમાં બદલો જેથી ક્યારેય તમારે કામ નહીં કરવું પડે.”** આ વાક્ય દિલમાં ઉતારી લીધું છે. પોતાનું દરેક કાર્ય એક શોખ સમજીને કરે છે.

પુસ્તક લખવાની મહત્વાકાંક્ષા ધરાવનાર મનદીપનું સ્વપ્ન આજે ૧૩ વર્ષ પછી સાકાર થવા જઇ રહ્યું છે.

ઓલ ધી બેસ્ટ...

પુસ્તક વિશે

જીવનમાં જેટલું મહત્વ “હા” નું છે તેટલું જ મહત્વ “ના”નું પણ છે. “હા” એટલે હકારાત્મક અને “ના” એટલે નકારાત્મક — વાત બિલકુલ સાચી છે. પરંતુ અહીં આપણે એ માન્યતા દૂર કરવાની છે કે “ના” એટલે નકારાત્મક. “ના” કહીને પણ આપણે એવી હકારાત્મક પરિસ્થિતિઓનું સર્જન કરી શકીએ છીએ જે આપણે હકીક્તમાં ઈચ્છીએ છીએ. જીવનનો અતિમૂલ્યવાન સમય આપણે આપણી ઈચ્છિત પરિસ્થિતિઓ અથવા કાર્યોમાં પસાર કરીએ તો શારિરીક અને માનસિક રીતે હળવાશ અનુભવીએ છીએ. અણધારી અને ઓચિંતી થોપવામાં આવેલી પરિસ્થિતિઓમાંથી અસરકારક રીતે બચવા માટે “ના” કહેવાનું આર્ટ સમજવું જરૂરી છે. આ પુસ્તકમાં એ આર્ટ અને સાયન્સનો ઉપયોગ કરીને અમુક સ્ટેપ્સ આપવામાં આવ્યા છે.

“ના” કહેતા અચકાતા અથવા “ના” કહેવું તેને એક પડકાર સમજનારા લોકોની “ના” પ્રત્યેની ગેરમાન્યતા દૂર થાય અને રોજબરોજના જીવનમાં “ના”નું મહત્વ સમજે તે હેતુથી આ પુસ્તકનું ગુજરાતી ભાષામાં બિલકુલ સરળ શૈલીમાં સર્જન કરવામાં આવ્યું છે. જે વાચકને જરૂરથી મદદરૂપ થશે.

અનુક્રમણિકા

૧. જીવનમાં “ના”નું મહત્વ
૨. ના - પાછળનું રહસ્ય અને વિજ્ઞાન
૩. ના - કહેવામાં ખચકાટ અનુભવવાના કારણો
૪. વ્યક્તિત્વ (બિહેવીઅર) વિશેની ઓળખ
૫. આપણે કેમ આપણા જીવનમાં દ્રઢ બનવું જોઈએ ?
૬. દ્રઢ નિશ્ચયી એટલે કે સ્પષ્ટતાપૂર્વક ના કહેતા વ્યક્તિ કેવી રીતે બનશો ?
૭. ના કહેવાના સરળ રસ્તા
૮. ના કહો, ખુશ રહો
૯. આ વિષય પર વાંચવાલાયક પુસ્તકોની યાદી
૧૦. પ્રાપ્તિસ્થાનો

૧

જીવનમાં “ના”નું મહત્વ

સામાજિક તેમજ માનસિક રીતે તંદુરસ્ત જીવન જીવવા માટે ના કહેતા શીખવું એ એક ખૂબ જ ઉપયોગી આવડત છે. ના કહેવાની આવડત કેળવવાથી આપ એવી અણધારી સમય બરબાદ કરનારી પરિસ્થિતિઓમાંથી બચીને તમારી પોતાની જિંદગી માટે જે અગત્યનું છે તેવા કામો આરામથી પતાવી શકશો જેના પરિણામ સ્વરૂપ આપ હતાશા, નિરાશા, ગુસ્સો, ક્રોધ વગેરેથી પીછો છોડાવી શકશો જે આપના તંદુરસ્ત જીવનનું નિર્માણ કરશે.

ના કહેવું ઘણા લોકો માટે એક મોટો પડકાર છે. પરંતુ સાચા અને પરિસ્થિતિને અનુરૂપ શબ્દોનો પ્રયોગ આપની ના કહેવાની રીતને વધુ સરળ બનાવી દેશે.

જે-તે પરિસ્થિતિ દરમ્યાન તમારા દ્વારા બોલાયેલા શબ્દો તમારા વર્તનને દર્શાવે છે. અને જે તે પરિસ્થિતિ દરમ્યાનનું વર્તન તમારી માનસિક પરિસ્થિતિઓની ઓળખ રજુ કરે છે. આ હકારાત્મક પણ હોઈ શકે અને નકારાત્મક પણ. આ હકારાત્મક કે નકારાત્મક પરિસ્થિતિઓ દરમ્યાન કહેવામાંઆવેલી ના જેતે વ્યક્તિ પર એવી જ છાપ છોડે છે. પરિણામ સ્વરૂપ આપને સારા કે ખરાબ અનુભવોમાંથી પસાર થવું પડે છે.

આપણી રોજબરોજના જીવનમાં આપણે ના કહેવું પડે જ એવી પરિસ્થિતિઓમાંથી પસાર થવું જ પડે છે. દા.ત. રેસ્ટોરન્ટનો વેઈટર ગુજરાતી ભોજનના મેનુની જગ્યાએ પંજાબી ભોજનનું મેનુ રજૂ કરે છે ત્યારે, લગ્નપ્રસંગે જવું જ પડે તેમ હોવા છતાં બોસના પ્રેશરના કારણે ઓફિસે જવું, અગત્યના કામો પતાવવા માટે ફોન કોલ્સ ઈગ્નોર કરવા વગેરે વગેરે..

આ બધી પરિસ્થિતિઓમાંથી અસરકારક રીતે બચવા માટે ના કહેવાનું આર્ટ અને સાયન્સ સમજવું જરૂરી છે. આ પુસ્તકમાં એ આર્ટ અને સાયન્સનો ઉપયોગ કરીને અમુક સ્ટેપ્સ આપવામાં આવ્યા છે જે જરૂરથી આપને મદદરૂપ થશે.

2

ના – પાછળનું રહસ્ય અને વિજ્ઞાન

આપણી રોજબરોજની જિંદગીમાં આપણે એવા કામ કરવા પડતા હોય છે જેને આપણે ના કહી શકતા નથી, જેનાથી આપણે પીછો છોડાવી શકતા નથી. અચાનક આવી પડેલા આવા કાર્યોના લીધે આપણું રોજબરોજનું સમયપત્રક નિષ્ફળ થઈ જતું હોય છે.

જરૂરી નથી કે એ કામ આપણે જબરજસ્તી જ કરવું પડતું હોય છે પરંતુ મદદશીલ સ્વભાવ પણ આ પાછળનું એક કારણ છે. લોકોને મદદ કરવી એ એક સારી આદત છે પરંતુ આ મદદશીલ સ્વભાવના લીધે ઘણી મુશ્કેલ પરિસ્થિતિઓનો પણ રોજબરોજની જિંદગીમાં સામનો કરવો પડતો હોય છે.

ઓફિસમાં, ઘરમાં, સોસાયટીમાં અને લગભગ દરેક જગ્યાએ અચાનક આવી પડેલી જવાબદારીના બોજ તળે આપણે દબાઈ જતા હોઈએ છીએ. સવારથી નક્કી કરેલા કાર્યો લઈને ઘરેથી નીકળ્યા હોઈએ અને રસ્તામાં આવી પડેલા આવા અણધાર્યા કામો આખા દિવસના સમયપત્રકને ધડમૂળથી બદલી નાંખતું હોય છે. જેના કારણે આપણે નિરાશા, ક્રોધ, હતાશા વગેરે અનુભવતા હોઈએ છીએ.

રાજુભાઈ સવારે ઘરેથી નીકળ્યા. પત્ની દ્વારા આપવામાં આવેલા લીસ્ટને ધ્યાનથી જોતા જોતા તે સીડીમાંથી ઉતરી રહ્યા હતા. પોતાનું અતિવ્યસ્ત સમયપત્રક હોવા છતાં પત્નીને આપેલી પ્રોમિસ કે આ રવિવારે તો ચોક્કસ તે આ કામ પતાવી આપશે. ત્યાં જ એમના પાડોશી પ્રતિકભાઈ મળ્યા. રાજુભાઈને જોઈને તેઓ ખુશ થઈ ગયા, શું રાજુભાઈ આજકાલ દેખાતા નથી... રાજુભાઇએ પોતાની કહાની વ્યક્ત કરી કે માર્ચ એન્ડીંગ ચાલતું હોવાથી ઓફિસમાંથી નીકળી શકાતું નથી, ઘરે સમય આપી શકાતો નથી, મિત્રોને મળી શકાતું નથી વગેરે વગેરે... ત્યાં જ વળી પ્રતિકભાઈએ રાજુભાઈને ઓફર કરી કે ચાલો બહુ સમયે મળ્યા છો એમ કરીને ચા પીવાનું આમંત્રણ આપ્યું અને તે રાજુભાઇએ બળજબરી કહો કે પાડોશીધર્મ કહો, આમંત્રણ સ્વીકારવું પડ્યું અને પહોંચી ગયા તેમના ઘરે...વાતો-વાતોમાં ભૂલી ગયા કે આજે રવિવાર છે અને પોતે જે ખરીદીના કામે નીકળ્યા છે તે દુકાન ફક્ત ૧૨-૧ વાગ્યા સુધી જ ખુલ્લી હોય છે. અચાનક તેમને યાદ આવતા તેમણે પ્રતિકભાઈના ઘરેથી વિદાય લીધી પરંતુ ત્યાં સુધીમાં બપોરના ૨ વાગી ચુક્યા હતા. અને હવે ઘરે પહોંચતાની સાથે જ તેઓ પત્નીના ગુસ્સાને સહન કરવા માટે બિલકુલ તૈયાર હતા.

રાજુભાઈ સાથે થયેલી આ ઘટના વિશે આપ શું માનો છો.

રાજુભાઈએ સંબંધો સાચવવા માટે આમંત્રણ સ્વીકાર્યું તે તેમની ભુલ હતી ?

આપ આ જગ્યાએ હોત તો શું કરત ? રાજુભાઈ હકારાત્મક રીતે આમંત્રણનો અસ્વીકાર કરીને આ પરિસ્થિતિમાંથી આબાદ બચી શક્યા હોત.

આવી ઘટનાઓ આપણી રોજબરોજના જીવનમાં બનતી જ હોય છે. આવી ઘટનાઓના લીધે આપણે આપણા પરિવારજનો, બોસ, સહકર્મચારી કે મિત્રોના અસંતોષના શિકાર બનવું પડતું હોય છે. સંબંધો સાચવવાની લાયમાં આપણે આપણા જરૂરી કાર્યોને છોડીને બિનજરૂરી કાર્યોમાં મનેકમને જોતરાઈ જતા હોઈએ છીએ. પરિણામ સ્વરૂપ આપણે જે કરવાનું છે અથવા આપણે જે કરવા ઈચ્છીએ છીએ તે કરી શકતા જ નથી.

અહીંયા મને મારા ગુરુ ડૉ. જિતેન્દ્ર અઢિયા દ્વારા લિખિત એક વાક્ય યાદ આવે છે... **“જે માણસનું પોતાનું ધ્યેય નથી તે બીજાના ધ્યેય પૂરા કરવામાં જીવન પૂરુ કરી નાંખે છે.”**

જો આપણે આપણા ઈચ્છિત ધ્યેય નિશ્ચિત
સમયમર્યાદામાં પ્રાપ્ત કરવા જ હોય તો
“ના” કહેતા શીખી ધ્યેયપ્રાપ્તિના માર્ગમાં
આડે આવતી મુશ્કેલીઓને દૂર કરવી જ રહી.

જો હું “ના” કહેતા શીખી લઉં,

તો

મારે જેવું જીવન જીવવું છે

તેની શરૂઆત

તે જ ક્ષણેથી કરી શકું.

3

ના – કહેવામાં ખચકાટ અનુભવવાના કારણો

મોટાભાગના લોકો ના કહેતા ખચકાતા હોય છે તેના કારણો હોય છે કે

સામેવાળી વ્યક્તિને ખરાબ લાગવાનો ડર

મોટાભાગે આપણને એવું લાગતુ જ હોય છે કે જો હું ના કહીશ તો સામેવાળી વ્યક્તિને ચોક્કસ ખોટું લાગશે.

અહીંયા આપણો તે વ્યક્તિ પ્રત્યેનો અભિગમ સકારાત્મક છે તે આપણો મિત્ર, સહકર્મચારી, પત્ની, કે કોઈપણ હોઈ શકે છે.

આપણે તેમને માટે મદદરૂપ થવા માટે તૈયાર જ છીએ પરંતુ અમુક કારણોસર જે – તે સમયે આ માટે તૈયાર હોતા નથી, પરંતુ ખોટુ લાગવાના ડરને કારણે આપણે ના કહી શકતા નથી અને સમય-શક્તિનો વ્યય થાય છે.

ઉદાહરણ :

અંજનાબેન એક ખુબ જ સરળ સ્વભાવના મધ્યમ પરિવારના ગૃહીણી. હસમુખા અને બોલકા પણ ખરા – કોઈકને કોઈક વાત કરવા તો જોઈએ જો તે ના મળે તો કંઈક ને કંઈક કરવા જોઈએ. વ્યવસાયે શિક્ષક રહેલા એટલે ક્યારેય નવરા પડે નહીં - સદાય પ્રવૃત્તિમય. પરંતુ હવે નિવૃત થયા હોવાથી નિવૃત જીવનની મજા માણી રહ્યા છે. આજુબાજુના પડોશીઓ સાથે ગાઢ સંબંધ. બધાયને મદદરૂપ બની રહે. કોઈપણ કામ હોય તો અંજનાબેનને પહેલા યાદ કરે. થયું એવું કે બાજુના ફ્લેટમાં નવું પાડોશી યુગલ દિપક અને રશ્મિ રહેવા આવ્યા. રશ્મિ આખો દિવસ કંઈકને કંઈક લેવા અંજનાબેનના ઘરે સમયની પરવા કર્યા વગર આવ-જાવ કર્યા કરે — ચાહે અંજનાબેનના પરિવારજનોનો જમવાનો સમય હોય કે પછી બપોરે સુવાનો સમય. અંજનાબેનના પરિવારજનો કંટાળ્યા કે તમે રશ્મિને ના કહો કે રોજ રોજ સમયને અવગણીને કંઈકને કંઈક લેવા વારંવાર અવાય નહીં. પરંતુ અંજનાબેનની માન્યતા એવી હતી કે જો ના કહીશ તો રશ્મિને ખરાબ લાગશે — પાડોશી મદદ નહીં કરે તો કોણ કરશે. પરિણામ સ્વરૂપ ઘરમાં એ વિષય પર ઉગ્ર ઝઘડાની પરિસ્થિતિ સર્જાઈ.

સંબંધ ખરાબ થવાનો ડર

આપણે સૌ સુખી થવા માટે જ ઝંખતા હોઈએ છીએ અને આ સુખ ઉતકૃષ્ઠ સંબંધોમાંથી જ પ્રાપ્ત થતું હોય છે. ભાઈનો ભાઈ સાથેનો સંબંધ, પતિ-પત્નિનો સંબંધ, માલિક-કર્મચારીનો સંબંધ, વેપારી-ગ્રાહકનો સંબંધ વગેરે... આ સંબંધોની માવજત કરતાં શીખી લેવામાં આવે તો સુખી થઈ શકાય. આ સંબંધો સાચવવા માટે પરસ્પર એકબીજાની પરિસ્થિતિ સમજવી જરૂરી છે. જે-તે સમયે એકબીજાની જરૂરના સમયે ઉભા રહેવું સંબંધની ઉત્કૃષ્ઠતામાં વધારો કરે છે. સંબંધ મજબૂત થાય છે. પરંતુ એક માન્યતા એવી છે કે જો ના કહેવામાં આવશે તો જે-તે સંબંધ ખરાબ થશે, સંબંધમાં તિરાડ પડશે, આ એક ખોટી માન્યતા છે.

ઉદાહરણ :

હર્ષિલ એક ઉત્સાહી યુવાન. હંમેશા કામકાજમાં જ હોય. કોમ્પયુટરનો જાણકાર માણસ. સવારે ૧૦ થી ૬ની નોકરી કરે અને ૬ પછી કોમ્પ્યુટરના કામ કરે. આખો દિવસ તેનો ક્યાં પસાર થઈ જાય એ ખબર નહીં. મધ્યમવર્ગનો માણસ એટલે રૂપિયા ક્યાં ખર્ચવા તે વિશે થોડોક સચેત રહે. ખોટા ખર્ચથી બચે. અચાનક તેને ફોન આવ્યો કે તેના ખાસ મિત્ર રમેશએ તૈયાર મેન્સ વેરનો બિઝનેસ ઘરેથી ચાલુ કર્યો છે તો હર્ષિલ એને ત્યાં આવે અને અને કંઈક ખરીદી કરે એ આશયથી. એ પોતે જાણતો હતો કે હાલ તેને નવા કપડાં ખરીદવાની જરૂર નથી અને પોતે ત્યાં જશે તો તેને મિત્રતા સાચવવા ખાતર પણ કંઈક ખરીદવું પડશે એટલે નાહકના ૫૦૦-૧૦૦૦ રૂ|. ખર્ચાઈ જશે. આમ છતાં તે સંબંધ બગડે નહીં તે ખાતર ત્યાં ગયો અને મિત્રતાનો સંબંધ નિભાવ્યો.

ઝઘડાને ટાળવા

ઘણાં વ્યક્તિઓ ખૂબજ ગરમ મિજાજના હોય છે તેઓ કદી ના સાંભળવા ટેવાયેલા હોતા જ નથી. આ કારણે તેમની આસપાસના લોકો તે વ્યક્તિના ઝઘડાખોર સ્વભાવના ડરથી ઘેરાયેલા હોય છે. અને જે-તે પરિસ્થિતિમાં તે વ્યક્તિ દ્વારા સોંપાયેલુ અણગમતુ, બિનજરૂરી કાર્ય પણ કરવા ક-મને હા પાડી દેતા હોય છે.

ઉદાહરણ :

કૈવન એક હસમુખ સ્વભાવ ધરાવનાર મોજીલો યુવાન. જ્યારે જુઓ ત્યારે તેના મોઢા ઉપર સ્માઈલ જોવા અચૂક મળે. એની સાથે વાત કરો તો હસ્યા વગર રહો જ નહીં. જ્યાં જાય ત્યાં બધાને ખુશ કરી દે એવો ઉત્સાહી વ્યક્તિ. પરંતુ જેવો તેનો ફોન રણકે કે તરત જ મોઢા પરના હાવભાવ બદલાઈ જાય જો ફોન કરનાર વ્યક્તિ સહકર્મચારી, મિત્ર કે પછી સગા-સંબંધી હોય તો ઠીક પરંતુ જો પત્નીનો ફોન હોય તો એ હસમુખ વ્યક્તિ એક ધીરગંભીર વ્યક્તિમાં બદલાઈ જાય — અચાનક જ. પત્નીએ સોંપેલ કાર્ય તે પોતાની નોકરીનો સમય કે કામનો સમય જોયા વગર પૂરું કરે. આની અસર તેની કારકીર્દી પર પણ પડતી — આ વાતની નોંધ તેનું વિશાળ મિત્ર

વર્તુળ પણ લેતું. જો કૈવનને આ વિશે પૂછવામાં આવે તો તે બહાનું કાઢીને તે વાતને ટાળી દેતો. મિત્રો, આનું કારણ શું કૈવન તેની પત્નીથી ડરે છે ? શું તેની પત્ની ઝઘડાખોર છે ? શું કૈવન તેની પત્નીના સ્વભાવથી ખુશ નથી ? આવા વિચારો આપણા મનમાં આવ્યા વગર રહે નહીં. આખરે એકવાર મૂંઝાયેલ પરિસ્થિતિમાં જ્યારે કૈવને દિલ ખોલીને વાત કરી ત્યારે જાણવા મળ્યું કે પોતે પોતાની પત્નીને ખૂબ જ પ્રેમ કરે છે પરંતુ તેનો સ્વભાવ ઉગ્ર હોવાથી ઝઘડાની પરિસ્થિતિને ટાળવા માટે તે પત્ની દ્વારા સોંપાયેલ કામ મને-કમને પૂરું કરે છે.

મદદશીલ સ્વભાવ

મદદશીલ સ્વભાવના વ્યક્તિઓ આવી અણગમતી પરિસ્થિતિઓનો સૌથી વધુ ભોગ બનતાં હોય છે. સમાજમાં, મિત્ર વર્તુળમાં તેમની છાપ ખૂબ જ સારી વ્યક્તિ તરીકેની હોય છે કારણ કે તેઓ જે-તે વ્યક્તિની મદદ કરવા હરક્ષણ તૈયાર હોય છે.

પડોશી, મિત્રવર્તુળ, સગાસંબંધીઓ મુશ્કેલ પરિસ્થિતિઓ સમયે તેઓને તુરંત યાદ કરતાં હોય છે. પરંતુ આવી વ્યક્તિઓ મોટાભાગે પોતાના પરિવારજનોના અસંતોષનો ભોગ બનતી હોય છે. તે વ્યક્તિના પરિવારજનોને પૂછવામાં આવતાની સાથે જ — આખો દિવસ લોકોના કામ કર્યા કરે છે, ઘરના લોકો માટે તો સમય જ નથી, ઘરમાં કઈ ધ્યાન આપતા નથી વગેરે વગેરે...

ઉદાહરણ :

પ્રશાંતભાઈ એક ખુલ્લા દિલના માણસ. એક જાણીતી અને પ્રખ્યાત સેન્ડવીચ કંપનીના માલિક. પોતાના બિઝનેસમાં ખૂબ જ નામ મેળવેલ. ખૂબ જ જગ્યાએ શાખાઓ ધરાવનાર છતાં પણ બિલકુલ સરળ અને મદદશીલ સ્વભાવ. આટલા પ્રખ્યાત ધંધાના માલિક હોવાથી સ્વાભાવિક છે કે સામાજિક ઓળખાણો હોવાની જ. સ્વભાવ એકદમ લાગણીશીલ હોવાથી મિત્ર વર્તુળ પણ ઘણું જ મોટું. મિત્ર વર્તુળમાં નાના ગરીબ માણસોથી લઈને મોટા ઉદ્યોગપતિઓ સામેલ. પરિણામે, જ્યારે પણ કંઈક ને કંઈક કામ નીકળી આવે અથવા તો કોઇ કામમાં મુશ્કેલી પડે એટલે તરત જ પ્રશાંતભાઈ ને જ યાદ કરવામાં આવે. પ્રશાંતભાઈ પણ મદદ કરવા સદાય તૈયાર જ હોય — સ્વભાવ એવો ખરોને. એટલે મિત્રો કે સ્નેહીજનો દ્વારા સોંપવામાં અથવા એમ કહીએ તો પણ ચાલે કે થોપવામાં આવેલું કામ થઈ જ જાય. પરંતુ જ્યારે તેમના આટલા સરસ મદદશીલ સ્વભાવ વિશે એમના પરિવારજનોને પૂછવામાં આવે તો એમના મોઢેથી એટલું જ સાંભળવા મળે કે — આખો દિવસ લોકોના કામ કર્યા કરે છે, ઘરના લોકો માટે તો સમય જ નથી ઘરમાં કઈ ધ્યાન આપતા નથી વગેરે વગેરે..

ભવિષ્યમાં સામેથી મદદ નહીં મળે તેવી આશંકા

આ એક છૂપો ડર દરેક વ્યક્તિના મનમાં હોય જ છે. જો તેને હું ના પાડીશ તો તે મારા

જરૂરિયાતના સમયે મદદ માટે નહીં ઉભો રહે. આમ આ ડરને કારણે પણ તેઓ હા કહીને પોતાના અતિમહત્વના કામ છોડીને જે-તે વ્યક્તિના મહત્વના કામ પાછળ સમય બરબાદ કરે છે.

ઉદાહરણ :

જૈની એક ઉત્સાહથી ભરપૂર અને ચુલબુલી યુવતી - સ્વભાવે બોલકી. હાલમાં જ એક મોટી પ્રાઇવેટ કંપનીમાં જોબ મળી હતી. તેથી તેની ખુશીમાં વધારો થયો હતો. પોતાની કારકીર્દી પ્રત્યે સભાન હોવાથી તે મન લગાવીને કામ કરતી હતી. સમયસર ઓફિસના દરેક કામ પતાવવા તેની ખૂબી હતી. એવામાં જ એની ખાસ મિત્ર જ્હાન્વીની સગાઈ નક્કી થઈ. જ્હાન્વીએ ફોન કરીને તેને આ ખુશખબર આપ્યા કે બધુ અચાનક નક્કી થયું છે અને 3 દિવસ પછી જ સગાઈ વિધી રાખવામાં આવેલ છે અને જૈનીને જહાન્વીએ આવતી કાલે જ પોતાની સાથે શોપિંગ કરવા આવવાનું આગ્રહપૂર્વક જણાવ્યું. જૈનીને એ વાતનો ખ્યાલ હતો કે જહાન્વી સાથે શોપિંગ કરવું એટલે આખા દિવસનો સમય જોઈએ અને પોતે હાલમાં જ નવી કંપનીમાં જોબ પર છે એટલે રજા મળવાના સંજોગો બહુ જ ઓછા છે. છતાં પણ જૈની ઓફિસમાં રજા રાખીને જહાન્વી સાથે શોપિંગ કરવા ગઈ. જૈની પોતે એવી આશંકા ધરાવતી હતી કે જો પોતે જહાન્વીને ના કહેશે તો ભવિષ્યમાં પોતાના કામના સામયે સામેથી મદદ નહીં મળે.

બદલો-વેરવૃત્તિની આશંકા

આ આશંકાનું પ્રમાણ મિત્ર વર્તુળ, વ્યવસાય કે નોકરીના સ્થળે વધુ જોવા મળતું હોય છે. ના કહેવાથી તે વ્યક્તિ જરૂરથી બદલો લેશે કે વેર વાળશે તેની આશંકા વ્યક્તિના મન પર છવાયેલી રહે છે. તે આશંકાને પ્રોત્સાહન આપી તે વ્યક્તિ બિનજરૂરી પરિસ્થિતિઓનો ભોગ બને છે.

ઉદાહરણ :

પ્રજ્ઞેશ એક જણીતા બુક હાઉસમાં કામ કરે છે. સ્વભાવે બિલકુલ સરળ અને શાંત વ્યક્તિ. જે કામ આપો તે કરી આપવા સદાય તત્પર. ક્યાંય અને ક્યારેય કોઈપણ પ્રકારનો વાંધો કે દલીલ નહીં. આટલો સરળ સ્વભાવ હોવા છતાં પણ સહાધ્યાયીઓ સાથે અમુક વખત કામની બાબતમાં બોલચાલ થાય ત્યારે પણ વધુ ચર્ચા કર્યા વગર જે-તે પરિસ્થિતિનો સ્વીકાર કરી લેતો. વધુ વખત આવી પરિસ્થિતિનું નિર્માણ થતાં વાત પહોંચી બુક હાઉસના માલિક જોડે એટલે કે પ્રજ્ઞેશના બોસ જોડે. બોસે પ્રજ્ઞેશને પોતાની કેબિનમાં બોલાવ્યો અને શાંતિથી વાતની શરૂઆત કરી. બોસ પોતે પણ એક પ્રેક્ટિકલ વ્યક્તિ હોવાથી તેમણે પ્રજ્ઞેશને ધમકાવવાની જગ્યા એ પરિસ્થિતિના મૂળ સુધી પહોંચવા માટે શાંતિથી પ્રશ્નો પૂછ્યા કે કેમ આવું થઈ રહ્યું છે. આખરે લાંબી ચર્ચા પછી પ્રજ્ઞેશ સાચી વાત જણાવી શક્યો કે તે પોતે એવું અનુભવ કરતો હતો કે જો પોતે સહાધ્યાયીની વાત નહીં માને તો બોસ સુધી વાત પહોંચશે અને પોતાને ઠપકો સાંભળવો પડશે અથવા તો જે-તે સહાધ્યાયી બોસને પોતાના વિશે ભળતું કહીને બદલો અથવા તેની વેરવૃત્તિ સંતોષશે. આ ડરને લીધે તે જે-તે

સહાધ્યાયીઓ દ્વારા સૂચવવામાં આવતી સમયને વ્યય કરનાર પરિસ્થિતિઓનો પણ સ્વીકાર કરતો જેને કારણે બુક હાઉસની કાર્યક્ષમતા પર પણ અસર પડતી.

જો ના કહેવાની જો સાચી રીત અપનાવવામાં આવે તો સામેવાળી વ્યક્તિને પણ ખરાબ લાગતું નથી, આપણા સંબંધો ખરાબ થવાની આશંકામાંથી છુટકારો પણ મળે છે અને અણગમતા કામોથી પણ છૂટકારો મળે છે.

આગળના પ્રકરણમાં ના કહેવાની અમુક રીતો આપેલી છે જેના ઉપયોગથી આપણે યોગ્ય રીતે ના કહેતા શીખી શકીશું અને આપણો સમય તેમજ પોતાની જાતને નિરાશા તરફ લઈ જતા બચાવી શકીશું.

એ પહેલાં થોડી વ્યક્તિત્વ વિશેની ઓળખ એટલે કે બિહેવીઅર વિશેની થોડીક જાણકારી પ્રાપ્ત કરી લઈએ .

દુનિયાની લાયમાં
આપણે આપણા જરૂરી કાર્યોને છોડીને
બિનજરૂરી કાર્યોમાં મને-કમને
જોતરાઈ જતા હોઇએ છીએ.

વ્યક્તિત્વ (બિહેવીઅર) વિશેની ઓળખ

જો જીવનમાં ના કહેતા શીખવું હોય તો આપણા પોતાના વ્યક્તિત્વ વિશેની સમજણ હોવી જરૂરી છે. આપણું વ્યક્તિત્વ આપણી ઓળખ રજૂ કરે છે. આપણો સ્વભાવ, બોલ-ચાલની છટા તેમજ આપણા હાવભાવ આપણું વ્યક્તિત્વ એટલે કે બિહેવીઅર દર્શાવે છે. અહીં આપણે વ્યક્તિત્વની ઓળખ વિશે માહિતી મેળવીશું. જેના થકી આપણે આપણું પોતાનું તો ખરું જ પરંતુ સામેવાળી વ્યક્તિનું વ્યક્તિત્વ પણ સમજી શકીશું.

શું આપ એક **નિષ્ક્રિય (પેસીવ)** વ્યક્તિ છો ? ના કહેવામાં મુશ્કેલી અનુભવો છો ?

શું આપ એક **આક્રમક – ઉગ્ર સ્વભાવ (એગ્રેસીવ)** ધરાવો છો ? ના સાંભળવા આપ ટેવાયેલા જ નથી અને આપનું ધાર્યું જ થવું જોઇએ તેવી માન્યતા ધરાવનાર છો ?

શું આપ એક **દ્રઢ (એસર્ટીવ)** વ્યક્તિ છો ? બીજા કોઈને નીચા દેખાડ્યા વગર સ્પષ્ટતાપૂર્વક યોગ્ય રીતે ના કહી આપ પોતાની જાતને સમર્થ સાબિત કરી શકો છો?

કે આપ ઉપર દર્શાવેલા વર્તનોના પ્રકારોમાંથી આપના વર્તનનો પ્રકાર નક્કી કરવામાં મૂંઝવણ અનુભવો છો ?

ઓકે. ચાલો આપણે કન્ફર્મ કરીએ કે આપ ક્યા પ્રકારનું વ્યક્તિત્વ એટલે કે વર્તન ધરાવો છો.

અહીંયા આપ એક એવી પરિસ્થિતિમાં છો કે આપનું બિલકુલ નવું ડીવીડી પ્લેયર કામ નથી કરી રહ્યું. તમે સ્ટોરમાં પરત ફરો છો. ક્ષતિગ્રસ્ત ડીવીડી પ્લેયરની ગેરંટી-વોરંટી હોવા છતાં સેલ્સમેન દલીલો પર દલીલો કર્યા કરે છે કે ડીવીડી ક્ષતિગ્રસ્ત થવાનું કારણ આપ પોતે જ છો. આપના દ્વારા તેમાં ક્ષતિ સર્જાઈ છે જે ગેરંટી-વોરંટી હેઠળ આવતી નથી. આવી પરિસ્થિતિમાં આપ શું કરશો ?

અ. આપ આકુળ-વ્યાકુળ થઈ જાવ છો. આવી વિવાદપૂર્ણ પરિસ્થિતિમાં ફસાઈ જવાનું કારણ પોતાની જાતને દોષી માનો છો અને ચૂપચાપ ક્ષતિગ્રસ્ત ડીવીડી પ્લેયર લઈને ત્યાંથી ચાલ્યા જાવ છો

બ. આપ આપના ઉગ્ર સ્વભાવની ઓળખ રજૂ કરો છો. આપનો અવાજ ઉંચો થઈ જાય છે. સેલ્સમેનને જેમ-તેમ બોલવા લાગો છો અને તે સ્ટોરના મેનેજરને બોલાવવાનું કહો છો.

ક. તમે શાંતિપૂર્વક ઉભા રહો છો. સેલ્સમેનની તમામ દલીલો સાંભળ્યા બાદ આપ તેને ખરીદી

સમયે આપેલ રીસીપ્ટ તેમજ ગેરંટી-વોરંટી કાર્ડ બતાવી તેને દ્રઢતાપૂર્વક ક્ષતિગ્રસ્ત ડીવીડી પ્લેયરને બદલી આપવાની રજૂઆત કરો છો. અને જ્યાં સુધી આપને નવું ડીવીડી પ્લેયર ન મળે ત્યાં સુધી નહીં જવાની તૈયારી દર્શાવો છો.

જો તમે –

અ. પ્રકારનો જવાબ આપ્યો હશે તો આપ એક નિષ્ક્રિય વ્યક્તિ છો. જે તે પરિસ્થિતિમાં પોતાની જાતને સરેન્ડર કરી દો છો જેના માટે આપ પોતે જ દોષી છો.

જો તમે –

બ પ્રકારનો જવાબ આપ્યો હશે તો આપ એક ઉગ્ર સ્વભાવના આક્રમક વ્યક્તિ છો – જે લોકોને નીચા પાડવા, લોકોનું અપમાન કરતાં અચકાતા નથી અને ડરાવવા-ધમકાવવાની પ્રવૃત્તિઓથી આદી છો.

જો તમે –

ક પ્રકારનો જવાબ આપ્યો હશે તો કોન્ગ્રેચ્યુલેશન્સ આપ એક દ્રઢ વ્યક્તિ એટલે કે એક એવા નિશ્ચયિ વ્યક્તિ છો કે બીજાને દોષી બનાવ્યા વગર પોતાનો હક્ક પ્રાપ્ત કરીને જ રહે છે.

સામેની વ્યક્તિને પોતાની પરિસ્થિતિ,
પોતાની પ્રાયોરીટી વિશેનું જ્ઞાન આપવામાં આવે તો
ના કહેવાની જરૂર પણ પડતી નથી અને
સંબંધોની ઉત્કૃષ્ઠતા પણ જળવાઈ રહે છે.

5

આપણે કેમ આપણા જીવનમાં દ્રઢ બનવું જોઈએ ?

જીવનમાં આવતા સંઘર્ષો અને વિરોધોનો સામનો કરવા માટે દ્રઢ નિશ્ચયી બનવું એટલે કે ના કહેતા શીખવું એ ખૂબ જ અગત્યનું છે. જીવનમાં આપણે જે કાંઈ પણ ધ્યેય નક્કી કર્યાં હોય ચાહે તે ડીગ્રી પ્રાપ્ત કરવાનો ધ્યેય, કેરીયરનો ધ્યેય કે સામાજિક કે આર્થિક ધ્યેય.

પોતાની જાતને સફળ બનાવવા માટે ધ્યેય પ્રાપ્તિ ખૂબ જ જરૂરી છે. ધ્યેય પ્રાપ્ત કરવા માટે ફક્ત સખત મહેનત જરૂરી નથી. સફળ થવા માટે નિર્ધારિત ધ્યેયની સાથે ગુણો અને લાયકાતો જરૂરી છે.

આમાં સૌથી અગત્યનું તત્વ છે ધ્યેય પ્રાપ્તિ માટેની પરિસ્થિતિઓનો તાગ મેળવી સ્પષ્ટપણે ના કહેવું જેથી ધ્યેય પ્રાપ્તિનો રસ્તો સરળ બને.

તો પછી કેમ લોકો દ્રઢ નિશ્ચયી બનતાં અટકાય છે ?

કારણ કે દ્રઢ નિશ્ચયી બનવું એક સાહસ છે. જો આપ એક નિષ્ક્રિય વ્યક્તિ છો – જે થાય છે તે થયા કરે તેવી મેન્ટાલીટી ધરાવનાર છો તો આપ આપની જાતને દોષી માનીને જેમ ચાલે છે તેમ ચાલ્યા કરશે તેવાં વલણને પકડી રાખશો. લોકો તમારી ઉપર કામના બોજ થોપ્યાં જ કરશે. આપના જીવનમાં અણધારી પરિસ્થિતિઓ આવતી જ જશે.

જો આપ આક્રમક અને ઉગ્ર સ્વભાવના છો તો આપ આપની જાતને દ્રઢ નિશ્ચયી વ્યક્તિનું જડતાપૂર્વક લેબલ લગાવી દેશો આપ આપનું ધાર્યું જડતાપૂર્વક કરાવ્યે રાખશો. પરિણામે આપના સામાજિક સંબંધો ખરાબ થશે. લોકો આપનાથી ડરશે જેના કારણે પ્રતિકુળ પરિસ્થિતિઓ પેદા થશે.

નિષ્ક્રિય વ્યક્તિ એટલે કે જે સાચી પરિસ્થિતિમાં ના કહી શકતો નથી તે પોતાની જાત સમક્ષ કદી ઉભો થઈ શકતો નથી. કોઈના ઉપર પોતાની કાર્યક્ષમતાઓનો પ્રભાવ બતાવી શકતા નથી પરિણામો પોતાના હક્કો અને પોતાની જરૂરીયાતોને પ્રાપ્ત કરવા અસમર્થ બનીને બીજા દ્વારા થોપવામાં આવેલ કાર્યો પૂરા કરવામાં જ જીવન વીતાવતા હોય છે. તમે જ બીજાને પોતાનો

ગેરફાયદો ઉઠાવવા માટેનું આમંત્રણ “ના” ન કહીને આપો છો.

દા.ત. આ કામ પૂરું કરવા મારે મોડી રાત સુધી રોકાવું પડશે પણ ચાલશે...હું કરી લઈશ.

આક્રમક-ઉગ્ર સ્વભાવી વ્યક્તિઓ બીજાના હક્કો અને જરૂરિયાતોને દબાવીને પોતાની જાતને લોકો સમક્ષ રજુ કરે છે. બીજાની લાગણીઓ કે હક્કોની પરવા કર્યા વગર પોતાનું ધાર્યું કરાવવા માટે લોકોનું અપમાન કરતા ખચકાતા નથી. પરિણામે તેમની સામાજિક છાપ ખરડાયેલી હોય છે.

દા.ત. આજે ભલે રાતના ૧૨ વાગે પણ મારું આપેલું આ કામ પૂરુ થવું જ જોઈએ.

દ્રઢ નિશ્ચયી વ્યક્તિઓ કોઈના હક્ક, લાગણી કે અધિકારોને દબાવ્યા વગર સ્પષ્ટપણે પરંતુ યોગ્ય રીતે ના કહીને પોતાનું કામ કઢાવનાર ચતુર લોકોની ગણનામાં આવે છે. આ એક સ્પષ્ટ અને પ્રમાણિક વર્તન છે જેના થકી પોતાના હક્કો કે જરૂરિયાતો કોઈની પણ લાગણીને દુભાવ્યા વગર સરળતાથી પ્રાપ્ત કરી શકાય છે.

દા.ત. આજનું આ એક અગત્યનું કામ હું આપને એટલે આપી રહ્યો છું કારણ કે, આપ એક વિશ્વાસપાત્ર, પ્રામાણિક અને આ કાર્ય સમયમર્યાદામાં પૂરું કરી શકવા માટે સક્ષમ વ્યક્તિ છો.

તમે જ બીજાને પોતાનો ગેરફાયદો ઉઠાવવા માટેનું આમંત્રણ “ના” ન કહીને આપો છો.

દ્રઢ નિશ્ચયી વર્તન
ધ્યેય પ્રાપ્તિ માટેનું
એક સક્ષમ અને સફળ
હથિયાર છે.

6

દ્રઢ નિશ્ચયી એટલે કે સ્પષ્ટતાપૂર્વક ના કહેતા વ્યક્તિ કેવી રીતે બનશો ?

આપ ટ્રેઈનની ટીકીટ લેવા માટે લાઈનમાં ઉભા છો. એક વ્યક્તિ અચાનક આવીને આપની આગળ ઉભો રહી જાય છે. આપ દ્રઢતાથી પરંતુ નમ્રતાપૂર્વક તે વ્યક્તિને લાઈનમાં છેલ્લે ઉભું રહેવાનું સૂચન કરો છો.

અહીં આપ તે વ્યક્તિ સમક્ષ ના શબ્દનો ઉચ્ચાર પણ કરતાં નથી **છતાં પણ આપ એક દ્રઢ નિશ્ચયી વ્યક્તિત્વ ધરાવનાર છો.**

આપ રેસ્ટોરાંમાં ચાનો ઓર્ડર કરો છો, વેઈટર કોફી લઈને આવે છે આપ શાંતિપૂર્વક વેઈટરને કોફીની જગ્યાએ ચા લઈને આવવાનું કહો છો. **આપ એક દ્રઢ નિશ્ચયી વ્યક્તિત્વ ધરાવનાર છો.**

સિનેમાહોલમાં આપની સીટ ઉપર કોઈ બીજી વ્યક્તિ ભૂલથી બેસેલ છે. આપ શાંતિથી પોતાની ટીકીટ તે વ્યક્તિને બતાવી તેને પોતાની સીટ પર બેસવા સૂચન કરો છો. **આપ એક દ્રઢ નિશ્ચયી વ્યક્તિત્વ ધરાવનાર છો.**

દ્રઢ નિશ્ચયી વ્યક્તિત્વ પોતાની મહત્વાકાંક્ષાઓ, આત્મવિશ્વાસ વધારનાર પરિબળ છે જે આપને તનાવગ્રસ્ત પરિસ્થિતિઓથી મુક્ત રાખે છે.

આવું વ્યક્તિત્વ ધરાવનાર લકો પોતાની જાત પ્રત્યે ખુશ હોય છે, પોતાની કાર્યક્ષમતા બતાવવા માટે હંમેશા ઉત્સુક હોય છે, મુશ્કેલ પરિસ્થિતિઓમાંથી બચાવનાર, પોતાના સમયનું યોગ્ય મેનેજમેન્ટ કરનાર અને અણધારી, અચાનક કે અનુચિત માંગણીઓને સ્પષ્ટતાપૂર્વક ના કહેનાર હોય છે.

શું આપ દ્રઢ નિશ્ચયી વ્યક્તિત્વ વિશે હજુ પણ મૂંઝવણ અનુભવી રહ્યા છો...

તો અહીંયા આપના વ્યક્તિત્વની ઓળખ માટે એક બીજી સરળ રીત છે....

<u>અહીંયા આપે ફક્ત હા – ના માં જ જવાબ આપવાના છે.</u>

મારા ફેમીલી મેમ્બર્સ અને મિત્રોને એવું કહેતા ખચકાટ થાય છે કે એમના અમુક પ્રકારના વર્તનને ારણે મને ઠેસ પહોંચી હતી. હા : ....

ઘણી વખત ટેલી માર્કેટીંગવાળા વ્યક્તિઓ સાથે જબરજસ્તી વાતો કરવી પડે છે. ના : ....

માં જ્યારે કોઈપણ મહત્વની ચર્ચા – વિચારણા ચાલતી હોય છે ત્યારે હું જાણતો હોવા છતાં પણ હા : .... ના : ....
તાં મારા વિચારો તેઓની સમક્ષ રજુ કરી શકતો નથી. હા : .... ના : ....

મૂંઝવણભરી પરિસ્થિતિઓમાં કોઈના સલાહ-સૂચન લઈ શકતો નથી કારણ કે હા : .... ના : ....
ારે તેઓને મારા વિચારો કે મારી મૂંઝવણભરી પરિસ્થિતિ રજૂ કરવી પડે તેમ હોય છે.

ોદેલી વસ્તુઓ ક્ષતિગ્રસ્ત હોવા છતાં પણ હું તેને સ્ટોરમાં જઈને પાછી આપી શકતો નથી હા : .... ના : ....
બદલાવી શકતો નથી.

ઈ પરિસ્થિતિ કે ઘટના વિશેની જે-તે જવાબદાર વ્યક્તિઓ પાસેથી ચોખવટ લઈ શકતો નથી. હા : .... ના : ....

રિસ્થિતિ વિશે જાણ્યા વગર જ હા કહી દઉં છું. હા : .... ના : ....

ઈને હા કહ્યા પછી જે-તે કાર્ય માટે હું અસમર્થ છું તે કહી શકતો નથી. હા : .... ના : ....

પ એક દ્રઢ નિશ્ચયી વ્યક્તિત્વ ધરાવનાર છો.

રા કામમાં ભૂલ હોવાની મને ખબર હોવા છતાં પણ હું ભૂલ હા : .... ના : ....
ોધનાર વ્યક્તિ પ્રત્યે આક્રમકતા-ઉગ્રતા દર્શાવું છું.

હવે આપ કાઉન્ટ કરો કે આપે કેટલી વખત “હા” માં જવાબ આપ્યો છે.

જો આપે ત્રણ કરતાં વધુ વખત હા માં જવાબ આપ્યો હશે તો આપ એક સાચી જગ્યાએ છો. આપ સ્પષ્ટપણે યોગ્ય રીતે અને યોગ્ય સમયે ના કહી શકો છો.

હવે તમે એવું વિચારતા હશો કે જો દ્રઢ નિશ્ચયી બનવું આટલું જ મહત્વનું અને એક હકારાત્મક અભિગમ છે તો પછી કેમ લોકો દ્રઢ નિશ્ચયી બનતા ખચકાય છે અને “ના” કહી શકતા નથી. એનું કારણ છે ના કહેવાનું આર્ટ વિશેની અપૂરતી સમજણ. આપણે જો યોગ્ય રીતે “ના” કહેતા શીખીએ તો આવી અણધારી પરિસ્થિતિઓમાંથી આબાદ રીતે બચી શકીએ છીએ.

આગળના પ્રકરણમાં “ના” કહેવું તેનું આર્ટ એટલે કે ચતુરાઈપૂર્વક “ના” કઈ રીતે કહેવું તેના અમુક રસ્તા સરળ રીતે સંક્ષિપ્તમાં સમજાવવામાં આવ્યા છે.

આપણે જો યોગ્ય રીતે

“ના” કહેતા શીખીએ

તો

અણધારી પરિસ્થિતિઓમાંથી

આબાદ રીતે બચી શકીએ છીએ.

7

ના કહેવાના સરળ રસ્તાઓ

૧. હું તમને પ્રોમિસ તો નથી આપતો પરંતુ અત્યારે મારી પાસે ઘણું મહત્વનું કામ છે.

જો તમે અતિમહત્વના કાર્યમાં ખૂબ જ વ્યસ્ત છો અને પ્રસ્તાવ સ્વીકારવા માંગતા નથી તો આ ના કહેવાનું એક હકારાત્મક વાક્ય જરૂર મદદ કરશે.

“હું તમને પ્રોમિસ તો નથી આપતો પરંતુ અત્યારે મારી પાસે ઘણું મહત્વનું કામ છે.” આ કહેવાથી સામેવાળી વ્યક્તિને ખ્યાલ આવશે કે તમે ખરેખર અત્યારે મહત્વના કામમાં ફસાયેલા છો અને પોતે આપેલો પ્રસ્તાવ સ્વીકારી શકશે નહી. પરિણામે તે વ્યક્તિ તેનો પ્રસ્તાવ ટુંક સમય માટે પાછો લઈ લેશે અથવા આપ આપના અનુકુળ સમયે તે કરી આપો તેવું નિવેદન કરશે.

આ સમયે જો આપ આપના મહત્વના કાર્ય વિશે થોડું જ્ઞાન અથવા ચર્ચા કરશો તે તે આપની પરિસ્થિતિને વધુ સારી રીતે સમજી શકશે. જ્યારે હું ખૂબ જ મહત્વના કામોમાં ફસાયેલો હોઉં છું ત્યારે આ રસ્તો મને જરૂર મદદ કરે છે.

૨. આપે કહેલા કાર્ય માટે અત્યારનો સમય ઉત્કૃષ્ઠ નથી શું તે હું – સમયે કરી આપું તો ?

રોજબરોજના જીવનમાં જ્યારે તમે કોઈ કાર્યની વચ્ચે હોવ ત્યારે આવી અણધારી પરિસ્થિતિઓનું આવવું તે એક સામાન્ય બાબત છે. આવી પરિસ્થિતિઓમાં આ જાદુઈ વાક્ય આપની મદદ કરશે જ –

“આપે કહેલા કાર્ય માટે અત્યારનો સમય ઉત્કૃષ્ઠ નથી શું તે હું – જે તે યોગ્ય સમયે કરી આપું તો ?” અહીંયા આપ તે વ્યક્તિના પ્રસ્તાવને નકારી નથી રહ્યા કે “ના” નથી કહી રહ્યા પરંતુ આપ આપના સમયે તે કામ કરી આપવાની તૈયારી દર્શાવી રહ્યા છો.

ઘણી વખતે હું જ્યારે કોઈ મીટીંગમાં કે કોઈ જરૂરી કામમાં વ્યસ્ત હોઉં છું ત્યારે મિત્ર કે સગાસંબંધીઓનો ફોન આવતો હોય છે ત્યારે ફોન રીસીવ કરીને હું જણાવું છું કે અત્યારે હું મીટીંગમાં વ્યસ્ત હોવાને કારણે આપની સાથે વાત કરવા અસમર્થ છું. સૌ પ્રથમ તો વ્યક્તિને કહો

કે આ ઉત્કૃષ્ઠ સમય નથી જ્યારે તમે મહત્વના કાર્યમાં વ્યસ્ત હોવ. બીજું, તમે આપના અનુકુળતાના સમયે તેને મદદ કરવા સમર્થ છો તે જણાવો. આ કારણે સામેની વ્યક્તિ આપની જે-તે પરિસ્થિતિ સમજી શકશે અને સંબંધો જળવાઈ રહેશે.

૩. મને આપનું કામ કરવું ગમશે પણ...

આ રીત સૌથી સરળ અને મૃદુતાભરી છે. જ્યારે પણ હું બિઝનેસ એસોસીએટ્સ અથવા મિત્રો દ્વારા મૂકવામાં આવેલા અણધાર્યા પ્રસ્તાવોના ઘેરામાં પ્રવેશું છું ત્યારે હું આ રીત અપનાવી મૃદુતાથી ના કહી શકું છું.

દા.ત. આપનો આઈડીયા ખૂબ જ સરસ છે પણ હું તેમાં ભાગ નહીં લઈ શકું કારણ કે હું બીજાને અગાઉથી આપેલા કમીટમેન્ટ્સમાં અથવા બીજા કોઈ કાર્યમાં વ્યસ્ત છું, પણ ફરી વખતે હું ચોક્કસથી તેમાં ભાગ લઈશ, આપને તે માટે બેસ્ટ ઓફ લક અથવા તો મને આપનું કામ કરવું ગમશે પણ... આ રીતે ન કરવા હોય તેવા કાર્યમાંથી આપણે બચી શકીએ છીએ અને તેમાં કાંઈ ખોટું પણ નથી.

૪. ચાલો, હું જરા વિચારી લઉં અને પછી આપને જવાબ કહીશ .

ના કહેવા કરતાં અથવા જ્યાં ના ન કહી શકતા હોઈએ તેવી પરિસ્થિતિમાં આ રીત અપનાવવી હિતાવહ છે. જો તમે જે-તે કાર્ય કરવા અથવા તેમાં ભાગ લેવા માટે તૈયાર હોવ પણ તમે તુરત જ હા કહેવા નથી માંગતા અથવા જે તે પરિસ્થિતિમાંથી આપ પીછો છોડાવવા ઈચ્છો છો પણ તે વ્યક્તિને તરત જ મોઢે મોઢ ના નથી કહી શકતા તો આ રીત સૌથી ઉત્તમ છે. તે વ્યક્તિને સહજતાથી જણાવો - **“ચાલો, હું જરા વિચારી લઉં અને પછી આપને જવાબ કહીશ.”**

આપ જે-તે વ્યક્તિની પાસેથી વિચારવા માટેનો સમય માંગો છો સામેની વ્યક્તિની ધારણા પ્રમાણે આપ ભલે તેમને હા ન કહી શકો પરંતુ વિચારવાનો સમય માંગ્યો હોવાથી તે વ્યક્તિને ના સાંભળવા મળી નથી.

જેના પરિણામ સ્વરૂપ તે અચૂક આપને વિચારવા માટેનો સમય આપશે અથવા આપ આપનો ઈચ્છિત સમય તેની સમક્ષ રજુ કરી શકો છો. હવે આપે આપેલો સમય વીતી ગયા બાદ આપનો જવાબી ફોન કોલ તે વ્યક્તિને નહીં પહોંચવાથી તે આપોઆપ સમજી જાય છે કે આપ જે-તે કાર્ય કરવા કે ભાગ લેવા માટે રાજી નથી. પરંતુ જો તે વ્યક્તિ ફરીથી આપને એ જ પરિસ્થિતિમાં પાછા લાવવા માટે આપનો સંપર્ક કરે છે પરંતુ હવે આપ જે-તે કાર્ય કરવા અથવા તેમાં ભાગ લેવા ઈચ્છતા નથી જ ત્યારે આપ આ રીતનો ઉપયોગ કરીને પીછો છોડાવી શકો છો.

૫. આપનો પ્રસ્તાવ મારી જરૂરીયાત પ્રમાણે નથી પરંતુ હા, હું આપને ચોક્કસ ધ્યાનમાં રાખીશ

કોઈ આપની સમક્ષ એવી તક કે પ્રસ્તાવ રજુ કરે છે જે આપની જરૂરિયાત કે આપનો ધ્યેય

પૂરો કરી શકે તેમ નથી તો તેને **સ્પષ્ટતા થી કહો કે આપનો પ્રસ્તાવ મારી જરૂરીયાત પૂરી કરી શકે તેમ નથી, પરંતુ હા જો ભવિષ્યમાં પોતાને આવા પ્રકારના કાર્યની કે મદદની જરૂર પડશે તો તે આપને જરૂરથી યાદ કરશે** અને આપ જે-તે કાર્ય અથવા મદદ કરવા માટે સક્ષમ છો તે પોતે ચોક્કસ ધ્યાનમાં રાખશે.

નહીંતર, આપ નાહકની લાંબી વિચારણામાં ફસાઈ જશો અને આપનો સમય બરબાદ થશે અને જે-તે જરૂરિયાત કે કાર્ય પૂરો કરવાનો સમય લંબાઈ જશે. પ્રસ્તાવ રજુ કરતાં કોઈ વ્યક્તિને ખચકાટ કે અડચણ થતી નથી પરંતુ તે જ સમયે આપ કોઈ બીજી તકની કે જરૂરિયાતની શોધમાં છો આવા સમયે જે-તે વ્યક્તિને ચોક્કસ ધ્યાનમાં રાખવાનું કહેવાથી આપ ભવિષ્યમાં તે વ્યક્તિને બિઝનેસ કે કાર્યની તક પૂરી પાડશો તેવી તેની અપેક્ષાને સાબિત કરો છો. જે આપને નાહકની પરિસ્થિતિઓમાંથી આબાદ બચાવશે.

૬. આપના આ કાર્ય કે જરૂરિયાત પૂરી કરવા માટે હું ચોક્કસ / ઉત્તમ વ્યક્તિ નથી આપ x ને પૂછી જુઓ ?

આપની સમક્ષ એવી મદદ માંગવામાં આવે છે જે આપ પૂરી કરવા અસમર્થ છો અથવા આપની પાસે એવા રીસોર્સીસ નથી કે જેની મદદથી આપ તે મદદ કે જરૂરિયાત પૂરી કરી શકો તેમ છો ત્યારે તે જ ક્ષણે તુરત જ પ્રસ્તાવ રજુ કરનાર વ્યક્તિને જણાવો કે તે ખોટી વ્યક્તિ પાસેથી મદદની આશા રાખી રહ્યા છે જરૂર પડયે આપ તે કાર્ય અથવા મદદ કરી શકવાને સમર્થ વ્યક્તિ કે ગ્રુપ કે સંસ્થાનું નામ પણ સજેસ્ટ કરી શકો જેને આપ જ નહીં પરંતુ પ્રસ્તાવ મૂકનાર વ્યક્તિ પણ તે જાણતો હોય. આપના કાર્યની સ્પષ્ટતા કરવાથી તે વ્યક્તિના ધ્યાનમાં આવે છે કે આપ એ કાર્ય કેમ નહીં કરી શકો અને તે કરી શકનાર વ્યક્તિનું ઓપ્શન આપવાથી તે વ્યક્તિનું આપના પ્રત્યેનો આદરભાવ કે સન્માન જળવાઈ રહેશે.

૭. સૌથી સરળ અને સચોટ રીત - સ્પષ્ટતાપૂર્વક ના કહો

ના કહેવાની સૌથી સરળ અને સ્પષ્ટ રીત છે, ના. આપણે પોતે જ આપણા માઈન્ડમાં રહેલા સ્પીડ બ્રેકરના સર્જક છીએ કે ના તો ન કેવાય, કઈ રીતે ના કહું, ના કહીશ તો આમ થશે, ના કહીશ તો તેમ થશે વગેરે વગેરે. આવા નક્કામા સ્પીડ બ્રેકર્સના સર્જક આપણે પોતે જ છીએ જેના કારણે સંબંધોમાં વિખવાદ, ખોટી છાપ વગેરે નામના અકસ્માતો સર્જાય છે. સ્પીડ બ્રેકર્સની જરૂર જે વિસ્તારમાં ટ્રાફીક વધારે રહેતો હોય તેવી જગ્યાએ હોવા જોઈએ જો રોડ પર યોગ્ય જગ્યાએ સ્પીડ બ્રેકર્સ મુકવામાં ન આવે તો અકસ્માતો સર્જાય છે. આપણા માઈન્ડમાં મૂકેલા આવા નાહકના સ્પીડ બ્રેકર્સ અકસ્માત સ્વરૂપે આપણો કિંમતી સમય, અને મનની શાંતિ અને સુખને હણનારા છે. “ના” કહેવા માટે બહુ વિચારવાની જરૂર નથી, વિશ્વાસપૂર્વક અને સ્પષ્ટતાથી “ના” કહો. ત્યારબાદ જુઓ આપે ધારેલ પરિણામ કરતાં કંઈક અલગ જ પરિણામ આપની સામે આવશે અને એ એવું પરિણામ હશે જે આપ ઈચ્છતા હશો.

જ્યારે પણ આપણે
કોઈ પરિસ્થિતિને “હા” કહેતા હોઈએ છીએ
તેજ સમયે
કોઈ બીજી પરિસ્થિતિને “ના” કહેતા હોઈએ છીએ.

ના કહો, ખુશ રહો

“ના” એક નાનકડો પણ શક્તિશાળી શબ્દ છે. એક એવો શબ્દ જે આપણું જીવન હકારાત્મકતાથી છલકાવી દે છે. ઈચ્છિત પરિસ્થિતિઓ કે કાર્ય પ્રસન્નતાથી કરી શકીએ છીએ. આપણો સહકાર કે પછી મદદ ઈચ્છનારી વ્યક્તિઓને મદદરૂપ બની શકીએ છીએ.

આપણે આપણા રોજિંદા કાર્યોનું સમયપત્રક બનાવતા હોઈએ છીએ. અમુક કાર્યો આપણે અમુક સમયમાં પૂરા કરવાના છે, તે કાર્યો પર પૂરતું ધ્યાન આપવામાં આવે તો બાકીના કાર્યો નિયત કરેલા સમયપત્રક પ્રમાણે પૂરા થઈ શકે. પરંતુ દિવસના અંતે આપણે જોઈએ તો એકાદ-બે કાર્યો રહી જતા હોય છે.

પરંતુ આનો મતલબ એવો નથી કે દરેક જગ્યાએ આપણે “ના” કહેવી. એવી ઘણી પરિસ્થિતિઓ હોય છે કે જ્યાં આપણે “હા” કહેવું પડે છે. પરંતુ આપણે મોટેભાગે એવી જ પરિસ્થિતિઓમાં “હા” કહેતા હોઈએ છીએ જેમાં આપણે રસ ધરાવતા હોઈએ. પરંતુ અનઈચ્છિત પરિસ્થિતિઓ દરમ્યાન કહેવામાં આવેલી “હા” મુસીબતોનો ટોપલો માથે મુકવા સમાન છે. જ્યારે પણ આપણે કોઈ પરિસ્થિતિને “હા” કહેતા હોઈએ છીએ તેજ સમયે કોઈ બીજી પરિસ્થિતિને આપણે “ના” કહેતા હોઈએ છીએ. આપણે નિયત કરેલા કાર્યો પ્રસન્નતા સાથે અને પૂરા આત્મવિશ્વાસ સાથે પૂરા કરવા હશે તો “ના” કહી અણધાર્યા કાર્યો કે પરિસ્થિતિથી પીછો છોડાવો જ પડશે.

ના કહેતા શીખો –

– અણગમતાં કાર્યોને

– અણગમતી પરિસ્થિતિઓને

– બિન ઉપયોગી અને કારણ વગરની તકો, જરૂરિયાતો, મદદ, અપેક્ષાઓ ને ના કહેતા શીખો.

એક વખત આપ ના કહેતા શીખશો તો આપ આપના પોતાના માટે સમય ફાળવી શકશો, આપ આપના મનગમતાં કાર્યો કરી શકશો અને મહત્વના કાર્યો, સંબંધો અને જવાબદારીઓને નિભાવી શકશો.

પરિણામે આપ પણ કહેશો...

“ના કહો, ખુશ રહો”...

વાચક મિત્રો માટે સંદેશ

વ્હાલા વાચક મિત્રો,

આશા રાખું છું કે આ પુસ્તક આપને જરૂર ગમ્યુ હશે અને આપના જીવનના આવનારા સમયમાં ઉપયોગી પણ નીવડશે. લેખક તરીકેનું પ્રથમ પુસ્તક હોવાથી વાચક મિત્રોના પ્રતિભાવો કેવા મળશે તે વિશે મનમાં જરાક કશમકશ રહી છે.

સ્વાભાવિક છે કે લેખક તરીકેનું પ્રથમ પુસ્તક અને પ્રથમ આવૃત્તિ હોવાથી ભૂલો રહેવાની પરંતુ આપ આપના પત્ર કે ઈમેઈલ દ્વારા માર્ગદર્શન આપો તેવું હું ઈચ્છું છું.

આવનારા સમયમાં આ વિષય પર વિસ્તૃત પુસ્તક પણ ટૂંક સમયમાં પ્રસિદ્ધ થાય તેવી આશા રાખું છું.

આ પુસ્તકમાં જે કાંઈ વાતો મેં આપની સમક્ષ રજુ કરી છે તે મુજબનું જીવન જીવી સારા અનુભવો પ્રાપ્ત થઈ રહ્યા છે આવા હકારાત્મક અનુભવો આપના જીવનમાં પણ પ્રાપ્ત થાય એવો મારો હેતુ સિદ્ધ થાય એવી આશા સાથે...

મનદીપ પંચાલ
mandipcreative@gmail.com

આ વિષય પર વાંચવાલાયક પુસ્તકોની યાદી

૧. ધ પાવર ઓફ અ પોઝીટીવ નો - વીલીયમ ઉરી
૨. ગેટીંગ પાસ્ટ નો - વીલીયમ ઉરી
૩. યોર પાવર ટુ સે નો - વેરનોન હોવાર્ડ
૪. સ્ટાર્ટ વીથ નો - જીમ કેમ્પ
૫. સેયીંગ નો એન્ડ લેટીંગ ગો
૬. નો (આર્ટ ઓફ સેયીંગ નો) - જેસ્પર જુલ
૭. ૨૫૦ વેય્ઝ ઓફ ટુ સે ઈટ નો - સુઝાન ન્યુમેન
૮. હાઉ ટુ સે નો વીધાઉટ ગીલ્ટી - કોની હેચ

Buy Online www.clickabooks.com

HOME DELIVERY (Anywhere in India)

Tel.: (O) 079- 2644 7393 (10 a.m. to 6 p.m.)
M.: 99241 43847, 9825925947, 9825688856

e-mail : rudrapublication1@gmail.com • www. rudrapublication.com

Home Delivery at Navsari, Valsad, Dharampur, Vapi M. 9725608089

: Bombay :

Bharat Chotai : Tel. 2967 1229 • M : 98212 95281 • 98692 75439

Jatinbhai Shah : Malad, Mumbai M : 93222 11594

રુદ્રા પબ્લિકેશનના બેસ્ટ સેલર પુસ્તકો

૧. મનની પ્રાર્થના
૨. વિઝ્યુલાઇઝેશન
૩. મને અને જીવન
૪. સ્નેહનું ઝરણું
૫. યાદ શક્તિ
૬. અસંભવ છે સંભવ
૭. સફળતા કોઈનો ઈજારો નથી
૮. હિપ્નોટીઝમ
૯. સેલ્ફ મોટીવેશન
૧૦. રિચલાઈફ
૧૧. મન અને સ્મરણ
૧૨. T.A. શીખો જિંદગી જીતો
૧૩. સક્સેસફુલ પેરેન્ટિંગ
૧૪. ગણિતમાં વધુ ગુણ મેળવો
૧૫. પરીક્ષામાં વધુ ગુણ મેળવો
૧૬. બોલતા શીખો, સુખેથી જીવો
૧૭. હૃદય સાચવો સો વર્ષ જીવો
૧૮. ધનવાન તો બનવું જ જોઈએ
૧૯. NLP ગુજરાતીમાં
૨૦ . સ્ટ્રગલ થેલો
૨૧. હું મારી જાતને સમજ્યો ત્યારે
૨૨. સફળતાના ૧૨ સિદ્ધાંતો
૨૩. હેપ્પીનેસ રૂલબુક

વધુ વિગત માટે લોગ ઓન કરો
www.clicksabooks.com Or Call On 9825925947

રુદ્રા પબ્લિકેશનના બેસ્ટ સેલર પુસ્તકો

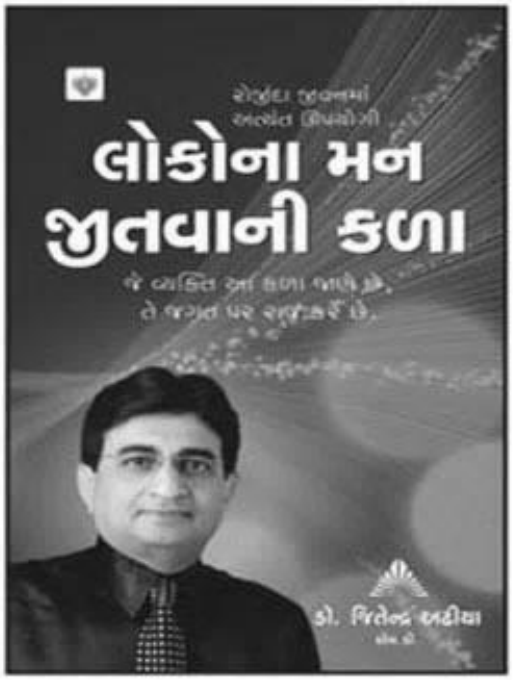
સર્વ શિક્ષકો, અધ્યાપકો, આરોગ્ય કાર્યકરો અને પ્રશિક્ષણાર્થીઓ ઇ. માટે સંદર્ભ પુસ્તક અને ખાસ કરીને બી.એડ્., એમ.એડ્.ના વિદ્યાર્થીઓ માટે પાઠ્યપુસ્તક સમાન ગ્રંથ

Rs. 175/-

આ પુસ્તકમાં સમયની કસોટી ઉપર પાર ઉતરેલાં એવા સિદ્ધાંતો છે જેના ઉપયોગથી આપ

- વધુ સફળ થઈ શકો...
- લોકપ્રિય બની શકશો...
- ખુશ રહી શકશો...

આ પુસ્તકમાં છે લોકો સાથે સફળતાપૂર્વક કામ પાર પાડવાની અદ્‌ભુત અને અસરકારક પદ્ધતિ



Rs. 170/-

Buy online www.clickabooks.com
For Home Delivery : Mobile : +91-99241 43847

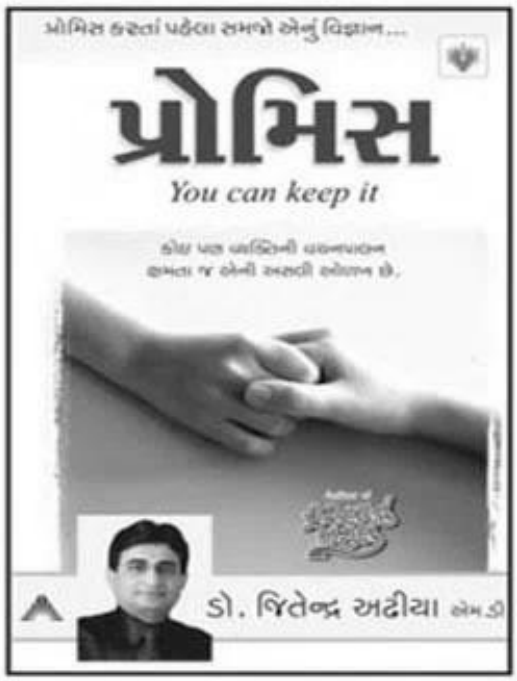
રુદ્રા પબ્લિકેશનના બેસ્ટ સેલર પુસ્તકો

Rs. 120/-

ગુજરાતી ભાષામાં સૌથી વધુ વંચાતું, વહેંચાતું અને વેચાતું માઇન્ડ પાવર ઉપરનું પુસ્તક. આ પુસ્તકની આઠ લાખ કરતાં પણ વધુ નકલ વેચાઈ ચૂકી છે. આજે જ વાંચો અને આપના સપનાં સાકાર કરો.

કોઈ પણ વ્યક્તિની વચનપાલન ક્ષમતા જ એની અસલી ઓળખ છે.

શું તમારે તમારા સંબંધોને સાચવવા છે, તો તમારાથી અપાયેલા પ્રોમિસને સમજો.



Rs. 100/-

Buy online www.clickabooks.com
For Home Delivery : Mobile : +91-99241 43847

#1 Online Book Shop

દુનિયાભરના ગુજરાતી વાચકોની પ્રથમ પસંદગી

RUDRA PUBLICATION

www.clickabooks.com

પ્રેરણાત્મક પુસ્તકો - સીડી - ડીવીડી

બિઝનેસમેન, નોકરીયાત,
ગૃહીણીઓ, વિદ્યાર્થીઓ
વગેરે માટે ઉપયોગી અને
ઘરમાં વસાવવાલાયક પુસ્તકો,
ઓડીયો સીડી, વીડીયો સીડી
આજે જ ઓર્ડર કરો
અને ઘરે બેઠા મેળવો.

ફકત એક કલીક અને ઘરે બેઠા મેળવો.

વધુ ડિસ્કાઉન્ટ મેળવવા માટે
"કોમ્બો ઓફર" પર કલીક કરો

*Free Shipping
Above Rs. 500/-

PAYMENT OPTIONS

VISA MasterCard Credit Card Debit Card

- NEFT Transfer
- Cash on Delivery
- Money Order
- Cheque / Demand Draft

MOST TRUSTED PAYMENT GATEWAY

CC Avenue

SHIPPING ALL OVER
THE WORLD
USA
UK
AUSTRALIA
CANADA

CUSTOMER CARE
+91 9825688856

Find us on Facebook LIKE US / SHARE US
www.facebook.com/clickabooks